

太阳能光热产业技术创新战略联盟简报

太阳能光热产业技术创新战略联盟秘书处 编印

通信地址：北京市中关村北二条六号（100190） 网址：www.nafste.org

中国科学院电工研究所2号楼223室 电话/传真：010-82547214

2012年第7期

（总第32期）

2012年6月4日

工作动态



光热联盟组织召开促进“十二五”国家科技项目执行辅导班



为促进“十二五”国家科技项目有序进行，帮助各单位了解“十二五”国家科技计划过程管理与财务制度的有关规定，5月31日上午光热联盟于中国科学院电工研究所一号楼报告厅组织召开了促进“十二五”国家科技项目执行辅导班，联盟特邀科技部高技术研究发展中心能源处陈硕翼处长、天华正信（北京）会计师事务所有限公司骆式昆注

册会计师进行了权威讲座，并进行了现场答疑。

来自联盟成员单位北京工业大学、北京清华阳光能源开发有限责任公司、北京有色金属研究总院、东莞市康达机电工程有限公司、甘肃省建材科研设计院、广东五星太阳能股份有限公司、华北电力大学、皇明太阳能股份有限公司、力诺集团、清华大学、山

西利虎玻璃（集团）有限公司、上海交通大学、天津大学、武汉理工大学、西安航空动力股份有限公司、中广核太阳能开发有限责任公司、中国华电工程（集团）有限公司、中国建筑科学研究院、中金盛唐新能源科技（北京）有限公司、中国科学院长春光学精密机械与物理研究所、中国科学院电工研究所、中国科学院工程热物理研究所和中山大学等 23 家单位的约 95 名代表参加了辅导。

科技部高技术研究发展中心能源处陈硕翼处长进行了题为“863 计划先进能源技术领域项目执行与管理”的报告，重点介绍了国家“十二五”科技发展的总体思路、政策和措施，特别针对国家高技术研究发展计划的管理机构及任务承担主体、863 项目的申报流程、渠道及注意事项等做了重点讲解，并详细介绍了项目申报材料编写过程中的可

行性分析、网上申报、书面资料等各方面的操作流程及注意事项。天华正信（北京）会计师事务所有限公司骆式昆注册会计师的报告题目为“十二五国家科技经费财务核算管理”，从国家科技计划专项经费管理制度体系、“十一五”科技经费审计存在的主要问题、“十二五”科技经费管理若干规定的调整等三方面给大家进行了深入浅出、生动形象地讲解。

最后，陈硕翼处长和骆式昆会计师对各单位在项目申报过程中遇到的各种难点、疑点问题，给予了详细清晰的解答。各参会人员纷纷表示通过此次培训对国家科技项目的相关政策有了更加明晰的了解，对大家的科研、管理工作及提高科技项目申报的成功率具有非常重要的指导意义。

行业动态



光伏产业双反调查管窥¹

自 2011 年 11 月 8 日美国政府正式启动对中国光伏电池反倾销与反补贴调查，至 2012 年 5 月 17 日双反税率初裁结果确定，中国光伏产业度过了紧张的半年。在这期间，从紧急状态裁决到替代国参考价格选取，从轮胎案件的反复到 Max Baucus

议员的介入，种种情况层见错出。在初裁中，中国大部分企业获得了 3.61% 的平均反补贴税率与 31.18% 的平均反倾销税率。产业届纷纷表示出乎意料，认为税率过高。然此结果尚非最终定论。本文将以此案为切入点，介绍美国双反案件程序，并分析

其所暴露的问题。该案件再次提醒中国企业,从中国制造到中国创造已经刻不容缓。

I. 美国双反调查程序概述

1. 反倾销调查

双反调查即反倾销调查与反补贴调查的合称。这两个调查常被一起提到,以至很容易忽略它们之间的区别。倾销是以低于“正常价格”向外国出口产品的一种行为。它的存在直接与出口价格挂钩。而确定这个“正常价格”有很多考虑因素,比如该产品在出口国本国的价格与生产该产品的国内成本等。当产品的出口价格低于产品本国的价格,甚至低于产品的生产成本时,就很有可能构成倾销。

美国目前不承认中国的市场化地位,认为产品在中国的价格不具有代表性。因此,美国在处理中国相关的双反调查中,采取了一套特别针对非市场化国家的计算标准。在考虑产品的正常价格时,其会考虑生产产品所用的劳动力时间、原材料用量、能源与其他公共设施的使用量、以及资本需求。美国政府会以问卷调查的形式向中国企业获取这些信息。然后再选出一个或几个市场化国家作为替代国,并以替代国的成本价格乘以原材料的用量信息。例如,在此光伏案件中,美国选择了泰国作为替代国。假设中国企业生产单位光伏太阳能板需要1度电,而泰国1度电的成本是5美金,则最终确定中国的用电成本就是1度电乘以5美金。²因此,替代国的选择非常关键。如果选择成本高的替代国,

则计算出的“正常价格”就高,进而就越容易构成倾销。而替代国的选择又是一个模糊地带,受政治与政策因素影响较大。本案中国企业就对选择泰国作为替代国非常不满,因为泰国的各种成本相对较高,并且不一定具有生产光伏电池的能力。这使得计算出来的“正常价格”畸高,并有很多人为因素。

在反倾销调查中,美国政府会给出一个受调查企业清单,并从清单中挑选出2—3个强制应诉企业。这些强制应诉企业一般都是出口量很大的企业。在随后的问卷调查中,所有受调查企业有机会向美国政府提交问卷回复,而强制应诉企业的问卷会更加全面具体。这些信息将作为中国该产业现状的代表。最后,会根据企业类别不同出现三种反倾销税率,即单独税率、平均税率、与其他税率。单独税率是授予强制应诉企业的税率,它是根据强制应诉企业的信息“量身定做”的。而提交问卷的其他企业则会获得各个单独税率的加权平均值作为其税率。未提交问卷回复或提交失败的企业,将会得到一个其他税率。一般这个其他税率会大大高于平均税率。在光伏案件中,强制应诉企业是无锡尚德与天合光能。无锡尚德的分别税率是31.22%,天合光能的分别税率是31.14%。而大多数应诉企业的平均税率是31.18%。应诉失败与未应诉企业的其他税率是249.96%。

2. 反补贴调查

反补贴调查是针对出口国政府对出口企业的补贴进行的调查。它旨在通过反补贴税抵消补贴的效果。反补贴调查与出口价格并不直接挂钩，它更侧重的是产品成本，与支付来源。但这里的成本不只是原材料成本，它还包括土地成本与融资成本。本案中的反补贴成分并不严重，平均的反补贴税率在 3.61%。然而，必须要注意的是，目前很多政府的鼓励政策，很有可能是未来的反补贴对象。如政府的用地政策与低息贷款等，均有可能被视作是补贴行为。

3. 美国反倾销与反补贴的追溯制度

与加拿大和欧盟国家不同，美国的反倾销与反补贴税率体制是追溯性而非前瞻性的。因此，美国进口商因为进口涉案产品所最终负担的双反税率在货物进口之时并不明确，甚至在货物进口之后几年都不明确。双反调查终局裁决所给出的税率只是估计税率。而真正的税率要由未来几年中的复审确定。如在本案中，目前 31.18% 的反倾销税与 3.61% 的反补贴税都是税率的估计值。就算是 2012 年年底最终裁决中的税率，也是估计值。实际税率还是未定之数。

估计值的意义在于，美国的进口商将有义务在涉案产品入关之时，基于估计税率，支付涉案产品的保证金。这种义务一般开始于双反调查初裁之后。在最终裁决一周年之际，利益相关方可以要求美国商务部对双反裁决进行复审。商务部通常对

“复审期”内所销售的涉案产品进行复审，以确定最终双反税率。第一次反倾销的复审期是自最终裁决之日起至最终裁决一周年前一个月止。反补贴行政复审期是自最终裁决之日起至最近一年或财政年度结束之日止。一旦商务部得到最终的行政复审结果，商务部会指示海关以复审确定的税率清算所有复审期内进口产品的最终关税。因此，当进口商支付 10% 的保证金而最终的行政复审税率为 60%，则海关会向进口商追溯征收差额及其利息。如果税率下降，则进口商会得到差额及利息的补偿。在实践当中，最终评估的双反税率可以大大超过裁决中的保证金税率。例如，在小龙虾的双反调查中，大多数进口商的保证金税率在 91.5%，然而在最终评估中，这个数字增长到了 201%。从这个角度说，目前光伏双反案件还有很大变数。

II. 光伏之鉴

此次双反税率总和约为 35%，在中美贸易摩擦中不算高。但结合中国企业的利润率来看，却是雪上加霜。据美国证监会 (SEC) 公开数据显示，尚德、英利、天合这些公司 2011 年的利润率都令人担忧。产品的毛利率在百分之几到百分之十出头，而如果考虑到运营成本，则很难说实现净盈利³。这样一来，35% 的双反税率则让公司的经营更加捉襟见肘，甚至不得不退出美国市场。而问题的另一面却是美国本土光伏发电项目利润可观。光伏电站运营时间长，期间风险相对较低，长期的发电合同

可以为投资人提供稳定的现金流。而其稳定的现金流与节能效果可以衍生出其他金融产品。因此，从 2011 年甚至更早，这些电站项目就成为了很多私募基金的对象。如在 2011 年年底，巴菲特所属公司 MidAmerican Energy Holdings 就在加州投资了价值 20 亿美元的太阳能光伏电站项目。而从投资与发电效率来说，太阳能热发电应该比光伏发电更具竞争力。接下来的问题便是，如何使中国的光热企业在美国成功拓展、在整个产业链条中处于高端地位。

目前，很多中国产业是靠大规模投入、相互模仿、廉价竞争拓展海外市场的。价格低廉无疑是中国产品的优势之一，但这种优势不是永久的，它目前逐步成为中国产业发展的障碍。只靠大规模资本投入、降低成本、互相模仿的模式弊端已经越来越明显。很多经济学家已经从国家政策层面分析了为什么要改变这种经济增长模式。比如，吴敬琏先生在 2012 创新中国高峰论坛中指出，靠大量资源和劳动力投入的增长模式已经走到了尽头，要产生更高的效率必须要技术创新。从法律风险的角度分析，廉价模式在海外的的发展也是难以长久的。

首先，价格优势不能抵抗反倾销反补贴等贸易法律风险。反倾销和反补贴税的直接结果就是可以让价格优势荡然无存，而这种税率完全是可以人为操作的。比如，通过选择不同的替代国，计算出不同的成

本。最后出哪个税率结果，很大程度与政策倒向有关。这就为案件的可预测性和可控制性带来了挑战。实际上，双反调查的一个特点就是可预测性低。虽然在某一个时期内，中美两国贸易摩擦加剧，可能预测双反案件数量会上升，但却很难预测到下一个案件会在哪个行业出现。当最终裁决公布之后，其中的税率只是估计税率，它可能会随着之后的复审有所变化。因此，出口产品的最终价格始终难以确定。产品最终价格的不确定性使美国进口商望而却步，因为美国进口商是直接为反倾销和反补贴税负责的。这与很多没有相关经验的企业想象的不一样。最终，交高额关税的并不是中国出口商，而是美国进口商。但这对中国企业并不是一件好事，因为美国企业为了避免以后经营的不确定性，索性就不从中国进口了。很多中国企业为了避免这种局面，纷纷在美国本土设立公司，作为进口商而交税。这样虽然使美国买家放了心，但最终是负担了关税包袱。这种不确定性带来的是两难的选择。而低价格，也成了“求不得”。

双反案件的另一个特点是，被调查企业只有招架之力，并无还手之功。在一般的民事商事案件中，被告可以有自己的积极主张，并针对原告提出各种反诉。但双反案件有一定国家性质，案件的受调查人始终是受调查人。如果想在双反案件中翻身做请求人（也即原告），则须在美国本土设立生产型企业。而如果走低价竞争路线，

则很难负担美国本土的劳动力和管理成本。

第二，价格优势对于知识产权诉讼风险防范毫无助益。虽然这次光伏产业并没有遇到知识产权诉讼，但海外的知识产权诉讼已经困扰了中国企业很长时间。这目前也引起了业界的重视。知识产权诉讼的关键，是如何使中国企业从被告地位逐渐向原告地位发展。在知识产权诉讼中，做被告是很痛苦的。首先，败诉的风险就是以后不能在市场上销售侵权产品，或付大量的许可费用。而这些许可费用，是价格战中的企业所难以承受的。中国 DVD 产业的例子离我们还不算远。其次，没有知识产权而给人做廉价代工，会成为大企业知识产权诉讼的间接受害者。以某美国大公司与日本大公司之间的专利诉讼来说，假设其中美国公司是原告，日本公司是被告。而其中给日本公司做代工的就是中国企业。一旦诉讼打响，中国企业往往是要依照合同中的补偿条款 (indemnification clause)，向日本公司补偿由于代工部分侵权所带来的损失。比如，如果日本企业产品所用的显示器是中国企业代工的，那么美国企业诉日本企业显示器部分侵权，在日本企业赔偿后，中国的代工企业很可能是要补偿给日本企业一定比例的损失的。然而，如果相关企业有自己的知识产权，则在诉讼中可以获得较为平等的地位，在谈判与和解中获得更多筹码。而这些是价格优势所不能产生。反而价格优势会压缩

利润空间，企业抗冲击的余地就更小。

III.光热企业必须走创新道路

越来越多的中国企业明白了知识产权的重要性，也明白海外拓展离不开自主知识产权。它们在国内、在海外注册专利的数量也大大增加。华为、中兴等公司过去几年的国际专利申请量在世界上名列前茅。但也有很多企业是持观望态度；或以创新企业为形式获得税收和政策优惠，其心并不在创新本身；或想发展创新却不知如何发展。以下将从两个角度提出建议。

1. 以创新贯通产业上下游

很多制造型企业，它们在产业的上游，为其他企业生产元件、工具、原材料。就以光伏产业为例，大多数企业出口太阳能电池及太阳能板，而美国进口商则做进一步加工安装或电站建设。对于电站建设来说，中国的光伏企业是它们的上游。上游的利润空间往往比较低。其中的附加值往往在美国产生。而由于市场拓展的难度，中国企业很难直接接触到美国下游市场。当然，有些实力较强的公司通过并购或合资在美国设立分支机构，但这种途径成本不菲。

在中国企业成功登陆美国本土之前，应兵马未动，粮草先行。而粮草就是知识产权。它可以使企业在不介入下游市场的时候对下游市场形成一定控制，并对以后的扩张形成一定保护。以太阳能发电为例，中国企业出口产品主要是以元件为主，比如太阳能电池或集热器等。而美国的下游

产业大客户主要是大的电站项目。电站的利润也主要来源于并网发电后长期的供电合同。但这块长期供电的利润，目前中国企业很难分到。为了在下游市场有所控制，企业可以通过相关研发把下游市场整合入自己的产品中。比如，对单独的发电设备单元来说，可以把智能电网的接口技术考虑到其中。通过加入某种中间元件，收集单体设备各项参数，以备智能电网使用。其中包括数据的格式、储存、计算和传输，以及其过程中的标准化。这种中间元件或可相互串联与本地计算机链接，或可直接与云端链接。通过该元件，发电单元就与下游的电网联系在一起。在元件出口之时，亦可以输出技术，并长期稳定住市场。对于这种技术，可以先进行专利布局，在海外申请专利。当专利布局相对成熟，对下游产业有一定覆盖时，就会对未来产品的出口形成保护。如果该专利能覆盖客户所在产业，比如电网的运营技术，则对于长期稳固客户大有裨益。

2. 细小处创新

完成重大与突破性的创新并非易事，而更多的创新往往发生在细小环节的改进上。如果这种改进得当，照样能受到市场的青睐。纵观美国新能源领域中的专利，大多数都是细小方面的改进和完善。比如，美国联邦航空管理局规定，高于 200 英尺的风力发电机都需要装有信号灯以警示飞机。而过多的信号灯将对周边夜空造成光污染。这个信号灯就成为一个较为独立的

市场，不断有新发明致力于解决这个问题。在光伏发电中，光伏电池的输出功率不稳也是一个问题，而业界就据此推出了不同的智能化组件与功率优化器，使光伏电池并网后输出功率最佳化。很多美国、台湾、日本的公司正活跃在这个市场中。

对于太阳能热发电，一定也有很多细小的问题需要解决：如导热介质的运输与更换、设备的组装与维护、对不同气候的适应。其中一个密闭的阀门，一个固定的螺丝都有可能成为一个新产品。若以市场为导向，任何节约用户成本、提高产品安全度的创新，无论大小，都会得到市场的接受。如果这种创新能物化为一个较为独立的产品，它就可以细化产业分工，填补市场空白，蕴含高附加值。

IV. 总结

这次双反案件虽还未尘埃落定，但能通过它窥豹一斑，从中看到光伏产业的问题，也即其运营模式已经很难适应市场竞争了。同质化竞争与价格战让利润空间很微薄。殷鉴不远，在夏后之世。光热企业为了避免粗放型的老路，则应注意从重叠走向互补，发现新市场与新需求。通过创新环节，整合产业链条。

注释：

1、作者李子雍，系美国执业律师，参与代理了本次中国光伏企业在美的反倾销与反补贴诉讼。

2、因出于保密考虑，此处所用并非真实数据。

3、信息来源于 SEC EDGAR 数据库，其中英利部分详见：http://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1394029/000110465912014734/a12-6099_1ex99d1.htm；尚德部分详见：<http://www.sec.gov/Archives/ed>

[gar/data/1342803/000110465912017055/a12-6805_1ex99d1.htm](http://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1342803/000110465912017055/a12-6805_1ex99d1.htm)；天合部分详见：http://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1382158/000110465912012276/a12-5827_1ex99d1.htm。